IX kadencja



KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

Komisja do Spraw Energii, Klimatu i Aktywów Państwowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **Podkomisji stałej do spraw elektromobilności (nr 9)**

z dnia 7 lutego 2023 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji do Spraw Energii, Klimatu i Aktywów Państwowych

– podkomisji stałej do spraw elektromobilności (nr 9)

7 lutego 2023 r.

Podkomisja stała do spraw elektromobilności, obradująca pod przewodnictwem posła **Dariusza Wieczorka (Lewica)**, przewodniczącego podkomisji, rozpatrzyła:

– informację na temat aktualnego stanu zaawansowania projektu budowy fabryki samochodu elektrycznego w Polsce.

W posiedzeniu udział wzięli: **Piotr Zaremba** prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. wraz ze współpracownikami, **Michał Kozioł** radca w Departamencie Rynków Energii i Ciepła Urzędu Regulacji Energetyki, **Maciej Mazur** prezes zarządu, dyrektor zarządzający Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych wraz ze współpracownikiem, **Paweł Misirewicz** public affairs & communications manager Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych, **Grzegorz Oszast** członek zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A., **Marek Palka** kierownik projektu NCBR, **Piotr Placha** menadżer zespołu ekspertów branżowych w Centrum Eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A., **Paweł Tuzinek** prezes Związku Dealerów Samochodów.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Agnieszka Nowak** i **Łukasz Żylik** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Szanowni państwo, otwieram posiedzenie podkomisji stałej do spraw elektromobilności.

Witam wszystkich gości biorących udział w dzisiejszym posiedzeniu.

Stwierdzam kworum.

Z gości, którzy potwierdzili dzisiaj swój udział, witam pana Jakuba Farysia prezesa Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego. Witam pana Cypriana Gronkiewicza dyrektora do spraw uruchomienia produkcji ElectroMobility Poland S.A. Witam serdecznie pana Marcina Korolca prezesa Zarządu Fundacji Promocji Pojazdów Elektrycznych. Marcina widzę jeszcze nie ma. Witam pana Michała Kozioła radcę w Departamencie Rynków Energii i Ciepła w Urzędzie Regulacji Energetyki. Witam serdecznie. Witam pana Łukasza Makosia naczelnika w Departamencie Rynków Energii i Ciepła w Urzędzie Regulacji Energetyki. Rozumiem, że jeszcze go nie ma. Witam pana Łukasza Maliczenkę dyrektora do spraw rozwoju technicznego produktu ElectroMobility Poland S.A. Prosimy, prosimy. Witam pana Macieja Mazura prezesa zarządu, dyrektora zarządzającego Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych.

Sekretarz Komisji Łukasz Żylik:

Nie przeczytał pan pana prezesa Zaremby.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tak, tak widziałem. Jednak zostawiłem to na koniec, wszystko wiem. Witam pana Bartosza Mieleckiego dyrektora zarządzającego Polskiej Grupy Motoryzacyjnej. Nie ma. Witam Grzegorza Oszasta członka zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. Nie widzę. Witam pana Pawła Misierewicza ze Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych. Witam serdecznie. Witam pana Marka Palka czy Pałka?

Kierownik Projektu NCBR Marek Palka:

Palka.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Palka za każdym razem, czyli to nie błąd, bo to zawsze jest... Witam pana Marka Palkę kierownika projektu NCBR. Witam pana Piotra Plachę menadżera zespołu ekspertów branżowych w Centrum Eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. Nie widzę. Witam panią Mirę Porębę z Polskiej Izby Rozwoju Elektromobilności. Witam pana Aleksandra Rajcha członka zarządu, dyrektora do spraw relacji zewnętrznych Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych. Witam pana Pawła Tomaszka dyrektora do spraw komunikacji i relacji zewnętrznych ElectroMobility Poland S.A. Witam Pawła Tuzinka prezesa związku Dealerów Samochodów. Witam pana Michała Wekierę dyrektora wykonawczego Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego. Witam pana Rafała Wietoszkę przedstawiciela Związku Dealerów Samochodów. Witam osobę, która dzisiaj jest kluczowa i najważniejsza, czyli witam pana Piotra Zarembę, prezesa Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Witamy serdecznie.

Jak państwo wiecie, w ubiegłym roku odbyło się spotkanie podkomisji dotyczące realizacji czy fazy realizacji projektu budowy samochodu elektrycznego w Polsce. Była to dosyć gorąca dyskusja, ale wtedy nie mogliśmy za wiele się dowiedzieć ze względu na tajemnice handlowe i to, co akurat na tamtym etapie się działo. Uzgodniliśmy, że w tym roku wrócimy do tematu i poprosimy kierownictwo spółki o to, żeby przedstawiło raport, na jakim etapie i w jakiej fazie realizacji jest ten projekt. Dlatego dzisiaj w porządku posiedzenia mamy jeden punkt: informację na temat aktualnego stanu zaawansowania projektu budowy fabryki samochodu elektrycznego w Polsce. Tutaj poproszę pana prezesa Piotra Zarembę o zabranie głosu i przedstawienie prezentacji, a później będzie czas na dyskusję i zadawanie pytań. Tak że dzisiaj budujemy tylko samochód elektryczny i taki jest dzisiaj porządek obrad. Rozumiem, że akceptujemy taki porządek, więc przechodzimy do jego realizacji. Panie prezesie, w takim razie oddaję głos.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Bardzo dziękuję, panie przewodniczący. Dzień dobry państwu. Bardzo się cieszę, że po raz drugi mamy okazję rozmawiać o projekcie Izery. Rzeczywiście spotkaliśmy się poprzedni raz w momencie, kiedy jeszcze platforma nie była wybrana, kiedy toczyły się negocjacje, więc dzisiaj możemy rzucić więcej światła na ten obszar prac. Tak w skrócie, żeby też przypomnieć, bo nie wszyscy byli poprzednio, jako spółka zajmujemy się projektem budowy nowego producenta samochodów. Bo powiedzenie, że zajmujemy się tylko budową samochodu jest uproszczeniem, dlatego że, aby ten projekt zakończył się sukcesem komercyjnym, to oprócz samochodu potrzebna jest oczywiście fabryka, bardzo ważny jest łańcuch dostaw, czyli cały łańcuch komponentów, które będą w tym samochodzie występować. Tak naprawdę w sektorze motoryzacyjnym o konkurencyjności decyduje może mniej sam pomysł na produkt, ale to na ile jesteśmy zoptymalizowani kosztowo w zakresie łańcucha dostaw, na ile umiemy mądrze kupować komponenty, bo to bardzo mocno wpływa na cenę samochodu. Na koniec, ale wcale nie najmniej ważne, wręcz pewnie odwrotnie to sieć sprzedaży, sieć dystrybucji i serwisu, ale też w ogóle pomysł na produkt. Dzisiaj trochę o tych rzeczach będziemy chcieli mówić, koncentrując się przede wszystkim na platformie, bo to jest rzecz, która zadziała się od ostatniego posiedzenia i tutaj możemy ujawnić więcej informacji.

Krótko o agendzie spotkania. Opowiem o tym, jakie najważniejsze rzeczy zadziały się w ostatnim czasie w projekcie, jak wyglądał proces wyboru platformy, w jaki sposób ta platforma jest spójna ze strategią produktu, czyli tym, jaki samochód chcemy zbudować. Potem oddam głos Łukaszowi, który odpowiada za rozwój techniczny. On opowie więcej o założeniach technicznych, jaki samochód budujemy, co nam daje platforma, jak to się ma do tego, co będzie oferowała konkurencja za jakiś czas. W trzeciej części tej prezentacji to nie będzie długa prezentacja, więc to, że ma kilka części nie znaczy, że będziemy państwa zagadywać przez dłuższy czas, bo chcemy zostawić też przestrzeń na pytania. Opowiemy o tym, gdzie jesteśmy dzisiaj z projektem fabryki, co się udało

zrealizować, jakie są następne kroki w zakresie fabryki i na końcu przypomnimy jaki jest harmonogram projektu, czyli kiedy uruchomienie produkcji i co dalej z projektem.

Kilka ważnych rzeczy na zasadzie wyeliminowania, co się zadziało w ostatnim czasie. Jeśli chodzi o samą fabrykę i inwestycje w Jaworznie, pracujemy od prawie roku z inwestorem zastępczym, który odpowiada za infrastrukturalną część budowy fabryki w Jaworznie. W międzyczasie, kiedy inwestor zastępczy był wybrany przez spółkę, udało się też zoperacjonalizować tę ustawę, która dotyczyła specjalnego traktowania terenu w Jaworznie. Dokonała się zamiana terenu pomiędzy miastem Jaworzno a Lasami Państwowymi. W styczniu tego roku rozpoczęły się prace przygotowawcze na tym terenie, więc ten teren ruszył z miejsca, bo jak się ostatnio widzieliśmy jeszcze był w fazie takiej mocno technicznej, w fazie analiz jak to ustawę wykona. Dzisiaj te prace przygotowawcze na tym terenie się rozpoczęły. My jako spółka pracujemy nad tym, w jaki sposób na terenie w Jaworznie ma wyglądać zakład, czyli zaczęliśmy od layoutu. To był taki pierwszy projekt, gdzie były kluczowe zakłady produkcyjne rozrysowane już na tym konkretnym terenie, jak będą wyglądać przepływy materiałowe, w jaki sposób będzie zorganizowana logistyka. Na bazie tego projektu, który potwierdził, że Jaworzno jest dobrym miejscem, żeby ulokować fabrykę, opracowaliśmy projekt koncepcyjny. Potem kolejnym krokiem jest projekt budowlany i potem jest projekt wykonawczy, czyli z tych czterech etapów jesteśmy po zakończeniu drugiego etapu. Dlaczego tak? Dlatego, że w tym momencie trwają też badania geologiczne tego terenu. Jak państwo wiecie, to nie jest łatwy teren, to jest teren pogórniczy. W związku z tym geologia tego terenu też warunkuje, co można zrobić, co na którym terenie można zrobić. My też bardzo mocno zastanawiamy się nad tym, jak ukształtować tę fabrykę, żeby jak najmniejszym nakładem kosztów można było postawić tam budynki. Szerzej o tym temacie będzie też mówił Cyprian, który też pokaże jak ta fabryka będzie wyglądać, bo to było jedno z zadań w ramach projektu koncepcyjnego, żeby opracować już docelową wizualizację fabryki.

Drugi obszar to są oczywiście rzeczy związane z technologią, czyli samym samochodem. Tutaj zakończyliśmy negocjacje z dostawcą platformy, jednak, żeby te negocjacje się zakończyły, to cały proces, który poprzedzał domknięcie tych negocjacji, czyli produkt zamknięcia założeń strategii produktu. Bo sekwencja prac jest zawsze, i w naszym wypadku też była taka, że najpierw zdefiniowaliśmy, czego od tego samochodu oczekujemy, a później szukaliśmy odpowiedniej technologii, która swoimi funkcjonalnościami pozwoli zbudować taki samochód, który wierzymy, że jest receptą na sukces rynkowy. Po wyborze platformy ogłosiliśmy w listopadzie, że dostawcą platformy jest GEELY podmiot, który jest właścicielem Volvo, współwłaścicielem Smarta, udziałowcem Daimlera, który jest też takim zapleczem technicznym rozwoju dla całej grupy Volvo i dostarczy swoją najnowszą platformę, która jest wykorzystywana w tym momencie w najnowszym Smart. To będzie ta sama technologia, która będzie jeździć Izera. Po tym, jak to ogłosiliśmy w listopadzie rozpoczęły się prace techniczne i trwa pierwsza z dwóch zaplanowanych faz technicznych, która ma doprowadzić do budowy gotowego produktu na tej wybranej technologii platformy. Łukasz za chwilę więcej o tym powie.

Jeśli chodzi o sam proces wyboru platformy, to chcemy tylko w tym miejscu podkreślić, że to był bardzo złożony proces i rozmawialiśmy właściwie z całym światem. Wszystkie kontynenty, które są istotne motoryzacyjnie, zostały przez nas albo wirtualnie, albo fizycznie odwiedzane i prowadziliśmy rozmowę z bardzo różnymi graczami, szukając technologii, która będzie optymalna dla Izery. Przeanalizowaliśmy 26 platform, 8 partnerów po takiej wstępnej selekcji rozpoczęło z nami rozmowy i dość długo 4 platformy były w grze właśnie z 4 różnych kontynentów. Ostatecznie, tak jak powiedziałem, postawiliśmy na projekt platformy GEELY, dlatego że ta technologia jest bardzo spójna z tym, jaki samochód chcemy zbudować, a po drugie, udało się zakończyć negocjacje na korzystnych dla nas warunkach komercyjnych.

Jedno słowo przypomnienia, w jakim modelu budujemy ten samochód. Dlatego, że kluczowa technologia, czyli platforma, jest pozyskiwana w formie licencji i GEELY będzie również naszym głównym partnerem technicznym, który ma zapewnić dobrą jakość ostatecznego produktu. Gdyż, jak wchodzi się z nową marką na rynek, to pierwsze pytanie jakie ma klient: czy ten samochód będzie niezawodny? Czy on daje mi to, co daje

konkurencja, którą już znam lepiej? Zatem dobra technologia platformy i firma inżynieryjna, która ma doświadczenie w projektowaniu samochodów, a GEELY w tym procesie, w którym my będziemy projektować, zaprojektowało ponad 40 modeli, które już jeżdżą na drogach, czyli są już gotowe i się sprawdziły. To proces techniczny i partner gwarantują dobrą jakość. Oczywiście nie zmienia to faktu, że cały projekt jest zarządzany przez ElectroMobility Poland i to zarządzanie polega również na tym, że to EMP buduje łańcuch dostaw. Tak naprawdę, jak odpowiadamy sobie na pytanie, gdzie jest największy potencjał polonizacji tego projektu, najszybszy potencjał polonizacji, to on jest właśnie w łańcuchu dostaw. Dlatego, że jako kraj nie mamy dzisiaj takich kompetencji, żeby stworzyć własną platformę technologiczną. To jest na razie za duża odległość między nami a tym światem automotive, który po prostu przez ostatnie 20-30 lat się rozwijał, kiedy my zwijaliśmy nasz przemysł motoryzacyjny, ale w obszarze komponentów ten potencjał jest i będziemy chcieli już w krótkiej perspektywie polonizować całe nadwozie, całe wnętrze oraz stopniowo polonizować kolejne elementy platformy w taki sposób, żeby 60% komponentów tego samochodu było produkowane tutaj lokalnie. Będzie to taki pozytywny kopniak, który może spowodować, że polscy dostawcy wejdą na wyższy poziom rozwoju. Bardzo liczymy na to, że nasz projekt odegra rolę trochę takiej pompy ssącej na innowacje, na nowe technologie, bo my będziemy zgłaszać zapotrzebowanie, rynek będzie odpowiadał, my potem będziemy zapewniać wdrożenie tych technologii w praktyce i to będzie taki mechanizm, który się będzie sam napędzał.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że oczywiście rynek się bardzo mocno zmienia i pandemia COVID-19 była dużym szokiem dla całego rynku, ale to co się nie zmienia, to że samochody elektryczne odgrywają coraz większą rolę i właściwie dzisiaj nie ma wątpliwości, że one są przyszłością motoryzacji, że nie będzie innej technologii, która zastąpi samochody spalinowe. W najbliższym czasie nie będzie to wodór, tylko będą to samochody bateryjne, więc z tej perspektywy obstawienie właśnie technologii bateryjnej to jest dobre posunięcie. Widzimy to po danych zarówno europejskich, jak i polskich. Tutaj pokazujemy dane PSP, które wskazują na to, że w 2025 r. w Polsce po drogach będzie jeździć prawie 300 tys. samochodów elektrycznych, a w 2030 r. prawie milion samochodów elektrycznych. Widzimy to także po tym, jak rozwijają się inne rynki to jest bardzo spójna... Polska rozwija się wolniej niż reszta Europy, jeśli chodzi o udział samochodów elektrycznych, ale kierunek tego marszu jest tutaj bardzo zgodny. Jak się szacuje, między 60 a 75% nowych samochodów sprzedawanych w roku 2030 to będą samochody elektryczne. To pokazuje, że ten pociąg ruszył i tutaj nie ma już odwrotu, bo jeśli ponad połowa nowych samochodów to będą samochody elektryczne, to wiadomo, że w konsekwencji za 10 lat od roku 2030 krajobraz na naszych ulicach będzie zupełnie inny. Co istotne, w 2018 roku odstawiliśmy, kiedy przygotowywaliśmy pierwsze założenia biznesowe, że chcemy budować w segmencie C, czyli samochód średniej wielkości, nie typowo mały, miejski, ale też nie segment D, które to są zwykle samochody bardziej premium. Tam trudniej jest wejść na rynek będąc nową marką. Tylko segment C najbardziej masowy i dane pokazują, że to był dobry wybór, dlatego że udział tego sektora w całym miksie samochodów się nie zmienia, jest na poziomie 40% z taką delikatnie rosnącą tendencją do czterdziestu kilku procent po roku 2030. Zatem jesteśmy w segmencie, który jest masowy i który dodatkowo rośnie.

Teraz słowo o tym, jak podchodzimy do budowania przewag rynkowych. Oczywiście takie pierwsze pytanie, które warto sobie zadawać, to nie jest pytanie o to, jak zbudować samochód, czy jak zbudować fabrykę, bo to oczywiście jest trudne, ale wiadomo, jak to z grubsza zrobić, zwłaszcza jeśli wykorzystuje się platformę, która jest już sprawdzona i jeździ po drogach. Największym wyzwaniem jest, co zrobić, żeby zbudować atrakcyjny produkt. Dlatego proces wyboru platformy był poprzedzony opracowaniem strategii produktu. To, co tutaj państwo widzicie, to jest taki pająączek, który pokazuje, jak w różnych obszarach Izera chce się pozycjonować na rynku, czym chce wygrywać z konkurencją. Proszę się do tego nie przywiązywać, bo to specjalnie zmienia się w czasie, tak żeby nie pokazać, gdzie dokładnie celujemy. Natomiast to są te wymiary, które braliśmy pod uwagę, starając się wpisać nasze pozycjonowanie i odpowiadając na pytanie, czego oczekuje polski kierowca, ale czego też będą oczekiwać kierowcy niemieccy,

francuscy. Bo eksport to jest drugi krok naszego planu. Wiadomo, że nie da się konkurować ze wszystkimi w związku z tym są takie obszary, gdzie chcemy być najlepsi na rynku, są takie obszary, gdzie chcemy być w TOP3 i są takie obszary, które mówiąc kolokwialnie odpuszczamy, bo dla naszego klienta to nie jest najistotniejsze, a będzie budować tylko wyższą cenę tego samochodu. To, co na pewno daje nam platforma, gdzie będziemy powyżej rynku, gdzie będziemy bardzo mocno rywalizować z najlepszymi, a pod niektórymi parametrami będziemy lepsi, to są osiągi techniczne tego samochodu – za chwilę też Łukasz powie – jaki ten samochód będzie, jakie możliwości techniczne daje ta platforma. To jest bezpieczeństwo, czyli jak samochód zachowuje się w wypadku zderzenia, jakie też ma systemy, które zapobiegają temu, żeby do zderzenia nie doszło, czyli zarówno bezpieczeństwo czynne, jak i bezpieczeństwo bierne samochodu, a także komfort to jest taki trzeci obszar, w którym chcemy być pod pewnymi względami najlepsi w swoim segmencie cenowym.

Myślę, że to jest moment, kiedy poproszę ciebie Łukasz, żebyś trochę więcej opowiedział o tej technologii, którą wybraliśmy, bo z niej rzeczywiście wynikają te możliwości techniczne, które będziemy mogli w projekcie realizować.

Dyrektor do spraw Rozwoju Technicznego Produktu (B+R) ElectroMobility Poland S.A. Łukasz Maliczenko:

Jeszcze raz dzień dobry wszystkim. Łukasz Maliczenko dyrektor do spraw rozwoju produktu w ElectroMobility Poland. Może kilka słów o samej technologii. Jednak zanim zaczniemy, chciałbym porozmawiać o szczegółach technicznych, powiedzieć kilka słów o modelu, w jakim generalnie buduje się samochody. To co robimy nie różni się specjalnie od tego, co robią największe koncerny na świecie. Każdy dąży do optymalizacji kosztów, do jak największej maksymalizacji, współdzielenia technologii pomiędzy poszczególnymi modelami w gamie modelowej swoich samochodów po to, aby właśnie cały wysiłek związany z RnD z projektowaniem, z rozwojem i wdrażaniem nowej technologii wykorzystać w jak największej ilości produktów. W tym porównywalnym modelu tak samo funkcjonujemy i my, dlatego też zdecydowaliśmy się na zakup licencji na technologię platformy.

Sama platforma to zespół zintegrowanych systemów, które zapewniają podstawowe właściwości jezdne i najważniejsze funkcjonalności pojazdów. W skład tej platformy wchodzi oczywiście płyta podłogowa, układ napędowy wraz z baterią, układ kierowniczy, układ hamulcowy, ale też architektura elektryczna. Sama płyta podłogowa to jest konstrukcja aluminiowo-stalowa, bardzo sztywna, bardzo lekka, a wraz z systemami aktywnego i pasywnego bezpieczeństwa zapewnia nam też bardzo wysoki poziom bezpieczeństwa na poziomie 5 gwiazdek w klasyfikacji europejskiej NCAP. Dodatkowo ta płyta pozwala nam na zbudowanie gamy modelowej w segmencie C, poczynając od samochodu typu SUV, poprzez hatchback, a także kombi. Wszystkie te samochody są rozmiarów od 4500 do 4750 milimetrów i szerokości do 1850 milimetrów, czyli to jest dość szerokie spektrum w segmencie C. Samo podejście do projektowania płyty podłogowej pod samochody elektryczne pozwala nam także na maksymalne wykorzystanie przestrzeni wewnątrz pojazdu i zapewnienie bardzo atrakcyjnej przestronności, pomimo stosunkowo niewielkich rozmiarów zewnętrznych samochodu. Wraz z płytą stosujemy oczywiście, tak jak już wspomniałem, układ kierowniczy, który też jest pozyskiwany oraz układ hamulcowy pozyskiwany wraz z licencją. To co jest bardzo ważne i na czym nam szczególnie zależało, to architektura elektryczna. Bardzo nowoczesna architektura elektryczna, która pozwala nam na osiągnięcie wysokiego poziomu bezpieczeństwa aktywnego ADAS na poziomie co najmniej 2. Zapewnia też bardzo zaawansowane systemy informacyjne, rozrywkowe. Co myślę, że jest niezwykle istotne, pozwala też na zdalne aktualizacje oprogramowania. Jest to architektura nowoczesnego typu, która pozwala w długiej perspektywie na jej modernizację i aktualizację po to, żeby w następnych latach także pozostać konkurencyjnym na rynku.

To, co jest takim myślę, najbardziej rozpoznawalnym elementem naszej architektury, to jest serce, czyli układ napędowy. Dwie baterie, bateria 51 kilowatogodzin zapewniająca zasięg co najmniej 340 kilometrów w cyklu WLKP oraz bateria 69 kilowatogodzin, która zapewnia nam zasięg co najmniej 440 kilometrów. Te baterie są ładowane zarówno

prądem przemiennym do 22 kilowatów, jak i prądem stałym do 150 kilowatów. Myślę, że dla klientów szczególnie atrakcyjne oprócz zasięgu będą też osiągi takie jak przyspieszenie. Od 0 do 100 kilometrów na godzinę jesteśmy w stanie przyspieszyć tylko z jednym silnikiem w niecałe 6 sekund, a tutaj mamy 200 watowy silnik, to jest ponad 270 koni mechanicznych. To, co jest istotne, to jest bardzo atrakcyjna moc, bardzo atrakcyjne osiągi, ale przy dużo niższej cenie niż moglibyśmy się spodziewać, jeżeli chodzi o ekwiwalent w silnikach spalinowych, tak że tutaj mamy bardzo dobry stosunek osiągów do ceny.

A to o czym już wspomniał Piotr, sama technologia czy pozyskanie tej technologii to nie wszystko. Bardzo istotne jest też, aby zapewnić dostęp do odpowiednich komponentów, aby budować bezpieczeństwo i stabilizację łańcucha dostaw. Dlatego też nasza strategia odnośnie do zabezpieczania dostaw komponentów jest podzielona na dwa etapy. Krótkoterminowy etap to jest ten, w którym pozyskujemy i skupiamy się na pozyskaniu elementów top-hat, czyli tych elementów, które różnicują gamę modelową budowanej na tej samej platformie i które możemy pozyskać stosunkowo łatwo, wykorzystując już istniejące łańcuchy dostaw w Polsce lub w okolicy. To są przede wszystkim takie elementy jak wyposażenie wnętrza, jak poszycie zewnętrzne, jak szybę czy też oświetlenie pojazdu, a także cały układ interfejsu użytkownika pojazdu. W długiej perspektywie chcielibyśmy się skupić też na relokacji i budowaniu potencjału łańcucha dostaw, także jeżeli chodzi o elementy platformy, takie jak przede wszystkim bateria czy silniki elektryczne. Jeżeli chodzi o samą platformę, to tutaj już widzimy potencjał relokacji części struktur płyty podłogowej i to jest też element, o który będziemy walczyć, jeżeli chodzi o strategię lokalizacji krótkoterminowej.

Myślę, że warto dodać jeszcze parę słów o samym modelu współpracy, bo zależało nam na tym, żeby nie ograniczać się tylko do pozyskania samej technologii, ale wypracować taki bardzo partnerski układ współpracy, model współpracy, który pozwala na strategiczne, długoterminowe zabezpieczenie naszego przedsięwzięcia. Mówię o tym, że nie tylko pozyskujemy samą technologie, o których powiedziałem, ale też uzyskujemy dostęp do jej aktualizacji, do możliwości współpracy na polu inżynieryjnym.

Jeżeli chodzi o nie tylko o rozwój samej platformy, ale też budowanie kompletnych samochodów we współpracy między naszymi działami inżynieryjnymi a działami inżynieryjnymi GEELY. Co myślę, że jeszcze bardziej istotne, ta współpraca jest bardzo ścisła, jeżeli chodzi o łańcuch dostaw. Z jednej strony mamy absolutną dowolność, jak kształtujemy ten łańcuch, czyli dostęp do licencjonowanych technologii pozwala nam na wybór, swobodny wybór dostawców poszczególnych komponentów, dlatego, że posiadamy ich specyfikację i mamy prawo do jej używania. A z drugiej strony mamy zabezpieczoną możliwość współdzielenia łańcucha dostaw z GEELY po to, żeby zabezpieczyć przynajmniej te kluczowe strategiczne komponenty w tym krótkim, już w pierwszym okresie działania, ale też wykorzystać efekt skali. Wszyscy chyba dobrze zdajemy sobie sprawę, że tutaj wolumeny i wysokie wolumeny tak naprawdę są gwarancją optymalizacji ceny i sukcesów w biznesie motoryzacyjnym, tak że nie będę wchodził w szczegóły. Piotr już wytłumaczył jak ten model wygląda, ale myślę, że to jest istotne, żeby uświadomić sobie, iż nie tylko sama technologia, ale też bardzo praktyczny model współpracy, który pozwala na długoterminową realizację naszego przedsięwzięcia. Dziękuję bardzo. Oddam głos Cyprianowi. Cyprian opowie nam teraz o fabryce.

Dyrektor do spraw Uruchomienia Produkcji ElectroMobility Poland S.A. Cyprian Gronkiewicz:

Witam serdecznie. Nazywam się Cyprian Gronkiewicz. Jestem odpowiedzialny za budowę i uruchomienie produkcji Izery.

Szanowni państwo, kilka słów na temat zrealizowanych prac w zakresie projektowania zakładu produkcyjnego. Na dziś we współpracy z planistą zakładu, we współpracy z inwestorem zastępczym został opracowany layout zakładu, zostały opracowane przebiegi procesów produkcyjnych, logistycznych i jakościowych. Na tej podstawie opracowano projekt zagospodarowania terenu, a następnie przystąpiliśmy do realizacji projektu koncepcyjnego zakładu w technologii BIM, co bardzo ułatwia późniejszy proces

projektowania już w szczegółach czy to linii produkcyjnych, czy poszczególnych powiązań procesów technologicznych. Również wykonaliśmy pierwszy etap badań geologicznych, gdzie opracowaliśmy dokumentację geologiczno-inżynierską, która posłuży przy projekcie budowlanym do opracowania projektu posadowienia poszczególnych obiektów. Tak jak wspomniał prezes, jest to teren po górniczy, więc bardzo ważną kwestią jest szczegółowa weryfikacja gruntów i optymalne umieszczenie tego zakładu w obszarze Jaworznickiego Obszaru Gospodarczego. Również w ramach współpracy z KSSE, z Gminą Miasta Jaworzno rozpoczęliśmy dialog z dostawcami poszczególnych mediów, tak żeby wszystkie wydane warunki przyłączeniowe uwzględnić już przy projekcie budowlanym.

Kilka słów na temat zakładu i poszczególnych etapów jego realizacji. Etap pierwszy to budowa zakładu produkcyjnego o zdolności produkcyjnej na poziomie 100 tys. samochodów rocznie, gdzie planujemy produkcję 3 różnych typów nadwozi, SUV, hatchback, station wagon. Zatrudnienie przy tej produkcji wyniesie około 1800 osób. Ramp-up produkcyjny to uruchomienie poszczególnych zmian produkcyjnych, tak żeby w okresie kilku lat dojść do zakładanej wartości docelowej.

Poziom automatyzacji, jeżeli chodzi o poszczególne wydziały produkcyjne. Wydział spawalniczy ma wysoki poziom automatyzacji, jest to standard w automotive, gdzie jest wymagana odpowiednia jakość, powtarzalność procesów. Następnie w lakierni poziom automatyzacji średni oraz na wydziale montażu poziom automatyzacji niski, gdzie jest dużo elementów montażowych wymagających po prostu manualnych operacji.

Teraz przejdziemy do samego layoutu zakładu, jak ten zakład będzie wyglądał. W pierwszym etapie zakład będzie się składał z wydziału spawalniczego, lakierniczego oraz wydziału montażu. Powierzchnia tego zakładu w pierwszym etapie to jest około 165 tys. m^2. Projekt zakłada dalszą rozbudowę zakładu do etapu drugiego, gdzie docelowa wydajność planowana to 200 tys. samochodów rocznie. Gdzie dodatkowo rozbudowujemy wydział spawalni, montażu oraz jest możliwość budowy wydziału do montażu baterii na cele produkcyjne samochodu Izery. W drugim etapie zakład osiągnie powierzchnie zabudowy 225 tys. m^2.

Na dziś realizujemy, w bieżącym roku fazę projektowania, gdzie z inwestorem zastępczym rozpoczynamy opracowanie projektu budowlanego, technicznego, pozyskanie niezbędnych pozwoleń, decyzji środowiskowej, pozwolenia wodno-prawnego, tak żeby na koniec roku uzyskać pozwolenie na budowę zakładu produkcyjnego. Współpracujemy w tym zakresie, oprócz prac prowadzonych z inwestorem zastępczym, z planistą zakładu, ale również z dostawcą platformy. Następnie w kolejnych latach, to jest 2024-2025, przejdziemy do fazy budowy, do fazy realizacji inwestycji, gdzie pod koniec roku 2025 będziemy realizować fazę uruchomienia produkcji. Teraz krótko przekażę jeszcze głos prezesowi.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Myślę, że najważniejsze daty już padły, aby zobaczyć to w jednym miejscu.

Trochę tytułem podsumowania tego, o czym mówiliśmy, czyli zadaniem na rok 2023 jest przeprowadzenie dwóch etapów prac technicznych z GEELY z dostawcą platformy, budowanie samochodu na tej wybranej platformie. Ale też udowodnienie sobie, inwestorom, że jesteśmy w stanie zbudować taki łańcuch dostaw do tego samochodu, który pozwoli nam zaoferować ten samochód w takiej cenie, która będzie konkurencyjna. A to jest największe wyzwanie tego 2023 r. od strony technicznej, od strony produktu, bo jak udało się wybrać tak dobrą technologię, to jakość jest niejako już z nami. Natomiast koszty to jest coś, o co będzie walka w 2023 r.

Tak jak wspomniał Cyprian, w 2023 r. chcemy pozyskać pozwolenie na budowę. To jest niezwykle istotne, bo to się wiąże z zamknięciem pewnego montażu finansowego dla projektu, gdyż aby rozpocząć w 2024 r. budowę fabryki, już fizycznie zacząć budować pierwsze budynki, cały montaż musi być gotowy, a żeby banki uwolniły finansowanie dłużne, to musi być pozyskane pozwolenie na budowę. Stąd to jest drugi taki cel, który stawiamy sobie na rok 2023, czyli pozyskanie pozwolenia na budowę i zamknięcie montażu finansowego.

Pewnie te najważniejsze daty, które są najbardziej interesujące, czyli kiedy Izerę będzie można zobaczyć na drogach, tak jak państwo widzicie, pod koniec 2025 r. jest tzw. production tryout, czyli fabryka rusza, ale nie produkuje jeszcze samochodów, które trafiają do salonów, tylko to jest tzw. próbna produkcja. II kwartał 2026 r. – wtedy pierwsze Izery trafiają do sieci dystrybucji i trafiają, i miejmy nadzieję, chwilę później na drogi. Tak wygląda ten plan w pigułce i tyle chcieliśmy tytułem zachęcenia do dyskusji pokazać. Jesteśmy oczywiście otwarci na pytania i dyskusję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję bardzo panom, panie prezesie, za przedstawienie tej informacji.

W takim razie otwieram dyskusję. Proszę bardzo, kto pierwszy chce zabrać głos. Proszę. Prosiłbym od razu przedstawiać się, jeżeli można. Tak, pan jest pierwszy. Tam pan też się zgłaszał? Nie, ok.

Prezes Związku Dealerów Samochodów Paweł Tuzinek:

Dziękuję bardzo. Paweł Tuzinek Związek Dealerów Samochodów. Myślę, że po nazwie organizacji moje pytanie jakby jest już państwu znane. Chciałem zapytać o model dystrybucji. Dwa lata temu mówiliście państwo o modelu raczej Tesla niż nazwijmy to tradycyjnym. Pytanie, czy coś się w tej kwestii zmieniło? Jak te plany wyglądają? Jakieś liczby? Ile obiektów w Polsce państwo przewidujecie? Sprzedaż? Coś więcej na ten temat?

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę bardzo. Zrobimy tak, pytanie i odpowiedź.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Tak będzie najprościej, bo nie będę musiał zapisywać i będę pamiętał. Od początku mówiliśmy o hybrydowym modelu sprzedaży. Uważamy, że rynek nie jest jeszcze dojrzały do tego, żeby sprzedawać tylko w modelu Tesli. Mówimy o segmencie masowym, więc profil klienta jest trochę inny niż w segmencie, który adresuje Tesla. Model hybrydowy, czyli sprzedaż bezpośrednia przez EMP, która będzie również w kanałach onlinowych, będzie przez internet, bo uważamy, że samochód elektryczny jest produktem, który dużo bardziej się do tego nadaje niż samochód spalinowy, właśnie do takiej sprzedaży online, ale oczywiście to jest za mało. Bez tradycyjnej sieci sprzedaży nie da się jeszcze funkcjonować na tym etapie rozwoju rynku. Zatem zakładamy 16 hubów, które będą można powiedzieć odpowiednikami takich większych punktów dilerskich i tam będzie się dokonywała sprzedaż B2B, tam będzie się odbywało wydanie takiego samochodu, tam też będą przeprowadzane bardziej skomplikowane naprawy, gdyż nie wszystkie naprawy będą wymagały wizyty w hubie, ale np. naprawy baterii to jest taka rzecz, która jest skomplikowana w samochodzie elektrycznym i chcemy, żeby to robiły te huby, nad którymi będziemy mieli pełną kontrolę. Oprócz kanałów online, oprócz tych hubów, chcemy zastosować przenośne salony sprzedaży. To jest taki pomysł salonów, które są mobilne i mogą się pojawić w każdym mieście powiatowym np. jednego weekendu jesteśmy w jednym mieście powiatowym, innego weekendu w drugim mieście powiatowym, czyli taki mobilny koncept salonu sprzedaży, który pozwala w całej Polsce zbudować świadomość nowej marki, dotknąć tego samochodu, zapoznać się z produktem. Bardzo ciepło myślimy również o całym koncepcie tzw. concept store, czyli takich punktach, które już się pojawiają np. w galeriach handlowych. Jednak to nie muszą być galerie handlowe, można sobie wyobrazić jakiekolwiek miejsce, które daje taką przestrzeń, żeby z samochodem się zapoznać, a w którym klienci i tak są. Czyli przychodzimy do galerii handlowej i ktoś nam o tym samochodzie opowiada z pasją. Tego samochodu nie da się w tym miejscu kupić, ale da się o nim usłyszeć, porozmawiać, dotknąć, wejść, zadać pytania. Bez takiej presji, że zaraz handlowiec zapyta o to, czy pan ten samochód chce kupić, czy nie, bo wiadomo, że tam się nie da. To jest tylko takie miejsce zapoznania się z produktem, czyli takie…

Podsumowując mamy cztery filary: sprzedaż bezpośrednia online, 16 hubów, przenośne salony sprzedaży i właśnie te concept store jako uzupełnienie całej sieci sprzedaży.

Prezes Związku Dealerów Samochodów Paweł Tuzinek:

Jeśli jeszcze mógłbym dopytać o te huby. Czy państwo przewidujecie, że sami będziecie to prowadzić jako państwa spółka, czy jakieś autoryzacje dla podmiotów trzecich? Jak to państwo widzicie?

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Na ten moment przewidujemy, że to będą nasze huby, ale jeszcze nie podjęliśmy finalnej decyzji.

Prezes Związku Dealerów Samochodów Paweł Tuzinek:

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Czyli rozumiem, że jakby nie patrzeć jest pole do rozmów.

Proszę bardzo, tam pan się zgłosił.

Członek zarządu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. Grzegorz Oszast:

Grzegorz Oszast Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Mam 3 pytania. Pierwsze pytanie. Na bodajże jednym z początkowych slajdów były czerwone i szare słupki rozumiem, że te pełne czerwone oznaczają całościową kontrolę po stronie polskiej, a te czerwonoszare były we współpracy z GEELY. Chciałem się zapytać czy oprócz GEELY są jeszcze inni dostawcy technologiczni w tym zakresie, czy to jest taki model właśnie Izery i GEELY. To jest jedno pytanie.

Drugie pytanie, ono może jest za wcześnie, bo wspomnieliście państwo, że myślicie o eksporcie, więc biorąc pod uwagę to, że produkcja ma ruszyć za 2,5 roku, to myśli o eksporcie są takie bardzo dalekosiężne. Ale w jakiej perspektywie to widzicie?

Trzecie pytanie coś mi umknęło, ale zaraz sobie przypomnę. Powiedzieliście państwo o konkurencyjnej cenie, więc dzisiaj nie będę pytał o cenę, bo za dwa lata to koszty produkcji prawdopodobnie w segmencie spadną albo wzrosną, ale zapytam o cenę obecnie taką benchmarkową. Jaka jest obecna cena dla segmentu C? Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Panie prezesie?

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Bardzo dziękuję za pytania. Jeśli chodzi o model współpracy z GEELY i innych partnerów technicznych, to GEELY jest oczywiście naszym głównym partnerem, bo dostarcza kluczową technologię. Tak jak Łukasz mówił, ten sojusz nie dotyczy tylko platformy, ale może dotyczyć również współpracy w zakresie łańcucha dostaw. Czyli my mamy swobodę, możemy pójść na rynek i kupić komponent od dowolnego dostawcy, wykorzystując tylko tę specyfikację techniczną, którą dostaliśmy od GEELY albo możemy skorzystać z dostawców, u których komponenty kontraktuje GEELY, co ma tę wartość, że cena takiego komponentu, jeśli pójdziemy wspólnie do dostawcy, będzie lepsza, niż jeśli pójdziemy samodzielnie. Jednak rzeczywiście te dodatkowe sojusze technologiczne będą w obszarze komponentów, dlatego że my budujemy. Oprócz tego, że GEELy jest naszym strategicznym partnerem technologicznym, budujemy nowy podmiot, który też musi mieć swoją strategię niezależności nie tylko w obszarze biznesowym, ale również w obszarze technologicznym. Dlatego, będą takie komponenty, które będziemy chcieli w jakiejś perspektywie czasowej rozwijać samodzielnie albo z innymi partnerami, właśnie po to, żeby dywersyfikować sobie różne ryzyka, które można sobie po drodze wyobrazić. Zatem dzisiaj nie ma żadnych brandów, o których możemy powiedzieć, ale co do takiej filozofii, to nie jest dobrze opierać się tylko na jednym źródle technologii. W związku z tym ta dywersyfikacja jest elementem zarządzania tym projektem w perspektywie najbliższych lat.

Jeśli chodzi o eksport, czyli drugi temat, to ten eksport pojawi się szybko. Nie chcę dzisiaj mówić o konkretnym roku, ale to nawet nie jest perspektywa kilku lat, tylko raczej szybkiej decyzji o wyjściu na eksport, na pierwsze rynki, dlatego że ta technologia, zwłaszcza w obszarze samochodów elektrycznych, ale w ogóle technologia, ona ma tę cechę, że się starzeje. W związku z tym, jeśli ma się bardzo atrakcyjny technolo-

gicznie produkt, a w 2026 r. to będzie produkt bardzo atrakcyjny technologicznie, to jak najszybciej trzeba wychodzić na kolejne rynki, żeby ta dobra technologia budowała reputację marki na tych rynkach. Oczywiście nie wszystko jest możliwe w takim sensie organizacyjnym. Toteż jest potrzebny okres, kiedy fabryka się dociera, wchodzimy ze sprzedażą na rynek polski, co też nas uwiarygadnia na rynkach zagranicznych. Natomiast ten eksport, co do takiej filozofii myślenia musi pojawić się szybko, dlatego że to nam pozwala zbudować reputację marki wtedy, kiedy ten produkt jest bardzo nowoczesny i bardzo konkurencyjny.

Jeśli chodzi o pytanie nr 3., to pytanie o cenę padło rok temu i pada dzisiaj i to jest pewnie podobna odpowiedź, niestety. Zatem cena to jest taka rzecz, którą się ujawnia chwilę przed pojawieniem się samochodu na rynku, więc na pewno nie możemy dzisiaj powiedzieć o cenie. Natomiast nie zmienia się nasza filozofia, czyli my musimy być tańsi niż samochód w segmencie masowym, który będzie miał porównywalne parametry zarówno, jeśli chodzi o ratę miesięczną, jeśli będziemy chcieli ten samochód zaoferować w finansowaniu, ale też, jeśli chodzi o taką cenę w salonie, jeśli ktoś będzie chciał kupić ten samochód za gotówkę, czy w swoim finansowaniu, więc ta filozofia się nie zmienia. Rzeczywiście trudno nawet dzisiaj byłoby mówić o jakichś wartościach w tysiącach złotych, biorąc pod uwagę, jak zmienia się rynek, że samochody na przestrzeni ostatniego roku podrożały dwadzieścia kilka procent. My wszyscy czujemy, że to jest taki moment, kiedy klienci zaczynają już dochodzić do swoich limitów, więc te ceny też będą ewoluować na pewno w tych najbliższych 3 latach, więc bardziej proporcja naszej ceny do konkurencji jest ważna niż sama cena dzisiaj, bo dziś oczywiście mamy to przeliczone na jakąś kwotę w złotówkach, ale to też będzie w czasie ewoluować, tak jak będzie się zmieniał rynek.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję bardzo.

Teraz czas na pytania poselskie. Oddaję głos panu posłowi. Później i ja będę miał kilka pytań, ale oczywiście nie zamykamy tutaj drogi do dalszych pytań.

Poseł Wiesław Krajewski (PiS):

Dziękuję. Mam tylko pytanie, czy na chwilę obecną państwo są pewni czy uda się zabezpieczyć, czy nie będzie problemu z dostępnością surowców i tych komponentów, materiałów niezbędnych do tego, aby uruchomić produkcję. Mówię o tym i pytam, bo ostatnio w mediach pojawiają się różnego rodzaju głosy mówiące o zagrożeniu, jeżeli chodzi o różnego rodzaju niezbędne surowce do produkcji aut elektrycznych. Czy państwo to monitorujecie? Czy tutaj nie ma żadnego zagrożenia, przynajmniej na chwilę obecną? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Proszę bardzo.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

To jest jeden z powodów, dla których nie chcemy występować w tym wyścigu w najbliższym czasie samodzielnie. Dlatego, że ten wyścig o samochody elektryczne to jest w dużym stopniu wyścig o dostęp do surowców, a przede wszystkim tych surowców, które są potrzebne, żeby wyprodukować baterie. My dzisiaj podpisując umowę na platformę, mamy również zabezpieczony dostęp do baterii, czyli również kluczowych surowców. Naszą decyzją jest to, w którym momencie będziemy chcieli podjąć taką decyzję, że jesteśmy już na tyle duzi, silni, okrzepliśmy na rynku, że budujemy baterie, a w związku z tym cały łańcuch dostaw surowców na własną rękę. Jednak rzeczywiście dzisiaj to byłoby największe ryzyko, gdybyśmy podjęli taką decyzję, więc to, że możemy skorzystać z czegoś, co już jest, co wypracował duży gracz, GEELY jest podmiotem, który sprzedaje ponad 2 mln samochodów rocznie na całym świecie, więc też siła zakupowa GEELY jest nieporównywalnie większa i podpinamy się w tym zakresie pod łańcuch dostaw dostawcy platformy.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Będę miał kilka pytań i oczywiście pewnie na niektóre pan prezes nie odpowie mówiąc o tym, że jest tajemnica handlowa.

Po pierwsze, jeżeli chodzi o kontakt z GEELY. Jaki jest wolumen tego kontraktu i na jak długo ta umowa jest podpisana?

Rzecz druga to kwestia dotycząca tych ciągów technologicznych, linii produkcyjnych. Czy w momencie, kiedy jest zakupiona, czy podpisana jest umowa na platformę, to rozumiem, że te ciągi i te linie też będą zamawiane gdzieś na zewnątrz? One nie będą u nas produkowane, tylko będą kupowane gdzieś na zewnątrz, u dostawcy platformy czy przez firmę, którą on wskazuje.

Rzecz trzecia to kwestia kosztów, bo trzeba sobie też uczciwie powiedzieć, oprócz tych problemów, o które wcześniej pytaliśmy i ten łańcuch dostaw, więc takie związanie się z dużym producentem rzeczywiście niewątpliwie to ułatwia. Natomiast koszty budowy samej fabryki, bo jeżeli w tym roku z tego, co państwo mówicie, planujecie mieć pozwolenie na budowę i budowa ruszy w przyszłym roku, to proszę o informację, ile dzisiaj już firma wydała środków na przygotowanie tego projektu na ten moment i jak wygląda zabezpieczenie, jeżeli chodzi o finanse i wybudowanie. Czyli musicie mieć też szacunek, jaki jest koszt wybudowania tego i potencjalne zabezpieczenie. Oczywiście kredyt to jest jedna rzecz, jest pytanie czy właściciele, kto ten kredyt będzie zabezpieczał, czy współwłaściciele będą to zabezpieczali. Jak oceniacie tutaj współpracę z tymi koncernami energetycznymi? Rzecz druga. W Krajowym Planie Odbudowy też są przewidziane środki, jeżeli chodzi o elektromobilność. Pytanie, czy tutaj też będziecie to wykorzystywać?

Trzecia rzecz. Czy ewentualnie planowane jest przez zarząd podniesienie kapitału i ewentualne dokapitalizowanie spółki po to, żeby można było uruchomić rzeczywiście budowę tej fabryki? Zatem chciałbym się dowiedzieć, jak wygląda na ten moment wasza ocena, jeżeli chodzi o koszty samej budowy.

Jeżeli chodzi o harmonogram, to rozumiem, że on został przedstawiony, więc ten rok 2025 jest rokiem, na który planowane jest uruchomienie produkcji i pierwszy wybudowany samochód. W tym kontekście te 60% części produkowanych w Polsce, bo takie jest założenie, jeżeli chodzi o łańcuch dostaw. Czy w tym zakresie już prowadzicie rozmowy z naszymi producentami i z firmami, które potencjalnie będą mogły te części dostarczać?

Rzecz kolejna. Kiedy rzeczywiście będzie prototyp, nie wiem, jak to się nazywa, to fachowcy mogą na ten temat coś powiedzieć, bo ja rozumiem, że najpierw mamy całą tę podstawę platformy, ale musi być to przygotowane, jak to wygląda w środku, na zewnątrz, jakie drzwi i okna, jak to wszystko ma wyglądać. Kiedy fizycznie będziemy w stanie zobaczyć taki samochód? Bo taką Izerę widzieliśmy, ale to była Izera nie do tej platformy, pewnie to był jakiś tam koncept. Natomiast pytanie, kiedy będziemy widzieli projekt takiego auta?

Rzecz kolejna, to też jest dla ekspertów pytanie i dla państwa, każdy taki samochód, on jednak musi przechodzić jakieś testy, atesty, różne tego typu rzeczy to są rzeczy, które trwają latami, w związku z czym jest pytanie, jak chcecie rozwiązać ten problem? Gdyż jednak te wszystkie samochody, jak już się to zaprojektuje, będziemy mieli zawieszenie, będziemy mieli układ hamulcowy, wszystko będziemy mieli, to jednak trzeba te testy robić, trzeba po prostu nad tym pracować. Pytanie, czy w dwa lata w ogóle jesteśmy realnie w stanie to zrobić?

Ostatnie pytanie. Plan zakłada 100 tys. aut rocznie, z czym my na podkomisji często się spotykamy. Kluczową sprawą są niestety stacje ładowania i cała ta infrastruktura. Czy w tym zakresie nie widzicie zagrożenia? Bo w mojej ocenie inwestowanie czy przez firmy prywatne, czy przez Skarb Państwa w budowę takiej fabryki równolegle musi toczyć się proces infrastruktury, bo nikt tego samochodu elektrycznego nie kupi, jeżeli nie będzie miał gdzie go naładować. Czy w tym zakresie też zwracacie na to uwagę i monitorujecie to, co się dzieje, jeżeli chodzi o kwestię związaną z infrastrukturą ładowania? To tyle z mojej strony. Oczywiście kontynuujemy dyskusję, zatem prośba o przygotowanie kolejnych pytań.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Proszę o wyrozumiałość i możliwość odpowiedzi, bo było dużo pytań, kolejnych bym nawet nie zapamiętał. Może pytania o prototyp, testy, homologacje zostawię tobie Łukaszu. Odpowiem na pozostałe pytania. Dobra intuicja, że szczegółów handlowych,

umowy z dostawcą platformy nie zdradzimy. Mogę powiedzieć, że ta umowa jest umową długoterminową. W takim sensie tutaj Łukasz zdradził trochę kulis, że tak naprawdę technologia jest nowoczesna w momencie, kiedy kupujemy i wchodzi na rynek. Otóż ta technologia musi żyć przez kolejne lata. W związku z tym aktualizacja tej technologii, dostosowanie do nowych wymogów, chociażby homologacyjnych to jest coś, co ta umowa też musi przewidywać, więc perspektywa tej współpracy to nie jest podpisanie umowy, wdrożenie i koniec, tylko to jest umowa, która musi obejmować też te kolejne lata po wejściu samochodu na rynek.

Jeśli chodzi o fabrykę, to tutaj budowa fabryki jest po naszej stronie. Tu nie ma takiej współzależności, że skoro bierzemy technologię od GEELY, to GEELY buduje fabrykę. Wystarczy, że my wiemy jaka jest specyfikacja tej fabryki. A czy powierzymy budowę tej fabryki podmiotowi z Chin, z Europy, z Polski… W Polsce nie ma takiej jednej firmy, która jest w stanie to zrobić, ale są podwykonawcy, którzy mogą w tym procesie uczestniczyć. To jest w naszej gestii. Toteż my musimy mieć specyfikację tej fabryki, rozumieć, jak te ciągi technologiczne powinny pod tę platformę wyglądać. To jest taki etap współpracy, który teraz się właśnie rozpoczął, żeby tę wiedzę pozyskać i na tej podstawie to my będziemy kontraktować wykonawców fabryki, wykonawcę lakierni, wykonawcę spawalni, wykonawcę hali montażu. Zatem to jest trochę niezależne od tej umowy na platformę.

Jeśli chodzi o koszty całego projektu i kwestie związane z finansowaniem, unikamy mówienia o kosztach samej fabryki, mówimy o CAPEX całej inwestycji na poziomie 6 mld. Fabryka to jest kilka dużych kwot, więc powiedzenie, ile wynosi CAPEX fabryki daje za dużo informacji potencjalnym dostawcom, ile mamy budżetu na wybudowanie tej fabryki. Natomiast rzeczywiście skala wyzwania to jest to 6 mld, które jest potrzebne po stronie CAPEX, czyli nakładów inwestycyjnych, żeby ten projekt uruchomić i żeby ten projekt funkcjonował do czasu, kiedy zacznie się samofinansować, bo wiadomo, że pierwsze miesiące to są miesiące, kiedy dopiero się ta sprzedaż nakręca i potem jest taki moment, kiedy projekt zaczyna się już samofinansować. Zatem to jest ta kwota 6 mld i dzisiaj spółka posiada kapitał, który jest potrzebny, żeby te działania w najbliższym czasie prowadzić, więc nie ubiegamy się o żadne dokapitalizowanie, również nie ubiegamy się o dokapitalizowanie od strony rządowej.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

A ile jest teraz kapitału?

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Spółka ma kapitał na poziomie 570 mln. Rzeczywiście wyzwanie polega na złożeniu pełnego montażu. To, o czym mówiłem, że tutaj ważną częścią układanki są również banki. Ten rok to jest właśnie praca nad tym montażem. Mamy jakieś założenia, które podmioty mogą być częścią tego montażu, ale to tak jak w wypadku platformy, dopóki te rozmowy nie zakończą się podpisaniem umów, to żadne nazwy czy nawet sugestie z naszej strony nie powinny padać, bo to mogłoby zaszkodzić tym rozmowom. Na pewno te wszystkie elementy, o których pan przewodniczący powiedział, czyli kapitał własny i dług, i gwarancje pod ten dług, to są wszystko elementy, które będą częścią tego montażu i o których teraz z rynkiem rozmawiamy.

Jeśli chodzi o dostawców i te 60%, o czym mówiliśmy, ten proces się rozpoczął. On czekał na pozyskanie platformy, bo z platformy wynika część specyfikacji technicznej.

Pod koniec grudnia rozpoczęliśmy rozmowy z polskimi dostawcami o tym, jaki mają potencjał, jakie certyfikaty posiadają, po to, żeby wyrobić sobie pierwsze rozpoznanie, który komponent, przez którego dostawcę może zostać wykonany. Cały 2023 r. to jest jeden duży dialog z dostawcami po to właśnie, żeby odpowiedzieć na pytania. Na każdy komponent, musimy stworzyć taki mini biznes plan i zastanowić się, czy chcemy ten komponent, jeśli on jest z platformy od dostawcy platformy, czy chcemy go z półki, bo to są komponenty, które można kupić z półki, czy chcemy go rozwijać z polskim albo lokalnym dostawcą, bo nie zawsze to będzie polska firma. To może być firma, która w Polsce działa, ale kapitał jest międzynarodowy. Toteż pod każdy kluczowy komponent

będziemy tworzyć taki mini business case, żeby odpowiadać na pytanie co jest optymalne i co pozwoli zminimalizować ostateczną cenę samochodu.

Może jeszcze kilka zdań o infrastrukturze, chociaż tutaj na sali są pewnie więksi eksperci. Nasze patrzenie na ten temat jest takie, że jest duże przyspieszenie na rynku infrastruktury i powoli przechodzimy do takiej fazy, gdzie budowa infrastruktury była wymuszona przez regulacje na rzecz takiej fazy, że firmy prywatne widzą już interes w tym, żeby budować stacje ładowania. Szacunki, które widzieliśmy i Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych, ale też firm międzynarodowych wskazują na bardzo duże ożywienie w najbliższych latach. Jest też regulacja europejska, która nakazuje budowę stacji ładowania co 60 kilometrów przy drogach szybkiego ruchu. Naszym zdaniem to wszystko będzie powodować, że w 2026 r. masa krytyczna infrastruktury będzie osiągnięta i nie traktujemy tego dzisiaj jako głównej przeszkody. Gdybyśmy dzisiaj mieli ten produkt na rynku, to rzeczywiście byłaby to bariera, ale patrząc na to, jak ta infrastruktura się buduje, uważamy, że tej infrastruktury nie zabraknie. My w naszym modelu biznesowym nie mamy planów aktywnego rozwijania tej infrastruktury. Patrzymy na rynek. Jeśliby się pojawiało jakieś ryzyko, to będziemy musieli jeszcze raz to przemyśleć, ale na dzisiaj nasza diagnoza jest taka, że ta infrastruktura zbuduje się po prostu w sposób rynkowy, a jak nie rynkowy, to jest też duży program dotacji z Narodowego Funduszu, który ma doprowadzić do budowy bodajże 17 tys. punktów ładowania w Polsce, więc to są duże ilości, biorąc pod uwagę, ile tych punktów jest dzisiaj.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Tylko jeszcze zanim o tym modelu. To kto jest inwestorem zastępczym, bo było podane, że jest wybrany inwestor zastępczy.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Inwestorem zastępczym jest PROCHEM.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Druga rzecz, bo też musimy patrzeć na to, co globalnie się dzieje. Partner jest z Chin, w związku z czym wiemy, że mamy jakiś tam globalny konflikt. Czy w tym zakresie nie widzicie ryzyk i niebezpieczeństw, jeżeli chodzi o wybór takiego partnera? Biorąc pod uwagę geopolitykę, z jaką dzisiaj mamy do czynienia, bo też widać, że cały świat, i Unia, i Ameryka, zaczyna poważnie myśleć, żeby jednak te wszystkie biznesy zacząć powoli do nas ściągać ze względu na bezpieczeństwo. Dlatego pytanie. Czy w tym zakresie nie widzicie jakichś zagrożeń? Czyli inwestor zastępczy, kto nim jest?

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Inwestorem zastępczym jest polska firma PROCHEM.

Natomiast odpowiadając na to drugie pytanie myślę, że... W ogóle jest tak, pewnie trzeba od tego zacząć, że nie da się dzisiaj wyprodukować samochodu elektrycznego bez Chin i to jest generalna diagnoza. Chiny w tym zakresie daleko odjechały od Europy, wyprzedziły w rozwoju nasz kontynent i wszyscy dzisiaj w Europie są zależni od Chin. Myślę, że odpowiadając na pytanie z tej perspektywy, o której pan mówi, jeśli problem będzie, to problem będą mieli wszyscy w takim samym stopniu. Wtedy będzie można zadać takie pytanie czy lepiej być tymi, którzy stoją w kolejce po półprzewodniki, czy być tymi, którzy mają od dostawcy chińskiego zabezpieczoną dostawę tych półprzewodników czy kluczowych komponentów. Naszym zdaniem lepiej być tutaj aktywnym i mieć te kwestie zabezpieczone, bo zawsze możemy nie skorzystać z tej możliwości zakupu tych komponentów od dostawcy platformy, ale mamy przynajmniej taki mechanizm kontraktowy, który gwarantuje nam dostęp. Toteż, jeśli będzie jakieś kolejkowanie i te dostawy będą ograniczone, to my jesteśmy w lepszej sytuacji niż ci, którzy kupują te komponenty po prostu od dostawców albo dopiero wtedy zaczną o tym myśleć. Podsumowując, problem będzie dla wszystkich, ale jeśli on wystąpi, to lepiej być w sojuszu z kimś, kto ma w Europie Volvo, kto ma w Europie Smarta, kto te komponenty będzie starał się za wszelką cenę dostarczyć dla swoich, bo wtedy to też są komponenty, które my wykorzystamy w naszej platformie, bo to jest ta sama technologia co np. SMART.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Pytanie, kiedy przejedziemy się prototypem, bo ja zapisuję się na pierwszą jazdę. Wy pewnie też...

Dyrektor do spraw Rozwoju Technicznego Produktu (B+R) ElectroMobility Poland S.A. Łukasz Maliczenko:

Myślę, że tu już wszyscy nie możemy się doczekać. Jednak zanim przejdziemy do konkretów, kiedy możemy przejechać się prototypem, to może o samym procesie, bo tak jak mówiłem wcześniej, staramy się zrobić to w sposób, który jest po prostu już przetestowany na rynku. Tak jak inne OIEM korzystają z platform technologicznych po to, żeby zoptymalizować koszty. Te platformy są wykorzystywane też po to, żeby zoptymalizować czas, harmonogram dostarczania na produkcję nowych modeli. My także korzystamy z takich samych możliwości. Dlatego też kiedyś te czasy budowania samochodów były 4-5 lat, może nawet i więcej dla jakichś nowszych modeli nowszych generacji. Natomiast teraz, wykorzystując taką modułową technologię, ten czas się skraca do poniżej 36 miesięcy i to jest czas od startu projektu do wdrożenia. My właściwie używamy takiego samego harmonogramu. Teraz jesteśmy w tym momencie, kiedy pracujemy intensywnie nad samą koncepcją. Tutaj dopieszczamy szczegóły odnośnie do specyfikacji technicznej, wykorzystania komponentów, ale też właśnie ustalenia strategii budowania łańcucha dostaw i jak to się ma do tej samej technologii. Niedługo przechodzimy już do fazy wdrożenia, bo pod koniec tego roku przechodzimy do kolejnej fazy, takiej wdrożeniowej, jeżeli projekt będzie szedł w takim kierunku, jakiego oczekujemy, nad jakim pracujemy. Ta faza to głównie testy i walidacja. W momencie, kiedy pojawiają się już pierwsze fizyczne modele, to będzie też już praca nad samym zabezpieczeniem homologacji, aby pod koniec 2025 r. mieć samochód, który jest możliwy do sprzedaży.

Tak że zobaczyć te modele – przynajmniej wirtualnie – będzie można już niedługo, bo teraz pracujemy już nad taką zaktualizowaną, bardzo odświeżoną wersją samej koncepcji stylistycznej. Ta, którą pokazaliśmy wcześniej, ona już się trochę opatrzyła i trzeba to odświeżyć. Tak że tutaj prace trwają dość intensywnie, ale też nie chcielibyśmy go za szybko pokazać po to, by nie mieć tego samego problemu, który już mamy teraz. Tak że tutaj trzeba będzie się uzbroić w cierpliwość. Jeżeli chodzi o taką reprezentatywną technologicznie wersję pojazdu, którym można się faktycznie przejechać, to jest rok 2024. Wcześniej oczywiście będziemy mieli modele testowe po to, żeby weryfikować poszczególne atrybuty pojazdów, ale takie już kompletne, z reprezentatywną technologią – to są okolice roku 2024. Przy czym te pojazdy, które już są zgodne z procesem budowy, to jest też właśnie okres 2025 r. Wtedy to będzie czas, kiedy będziemy już testować i same komponenty, ale też linię produkcyjną i pierwszy model jeszcze nieseryjnej produkcji, ale już zgodne z procesem będą możliwe do testowania.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dzięki.

Proszę bardzo. Kolejna runda pytań. Proszę bardzo, pan się zgłasza.

Menadżer Zespołu Ekspertów Branżowych w Centrum Eksportu Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. Piotr Placha:

Dzień dobry. Piotr Placha Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Mam dwa pytania.

Jedno ponownie trochę o kwestie cenowe, ale nie o poziom cen, tylko model sprzedaży. Czy państwo już teraz pracują nad jakimiś koncepcjami ułatwienia dostępu dla obywateli polskich do tego samochodu, jak on już będzie dostępny w ramach różnych modeli alternatywnych? Mam na myśli kwestię najmu długoterminowego car-sharingu, ewentualnie innych modeli dystrybucji.

Z trochę innej beczki pytanie odnośnie do kadr. Tutaj rozmawialiśmy o tym, jak różnie będą się rozkładały proporcje między zasobami polskimi a partnera strategicznego. Mam tu na myśli aktywność na linii np. z uczelniami, ze szkołami zawodowymi. Czy państwo planują zasilić polskie kadry np. serwisów samochodowych ludźmi przeszkolonymi w obsłudze i serwisowaniu samochodów elektrycznych? Ponieważ jednak tutaj nie tylko w sieciach ładowania mamy jeszcze wczesne fazy, natomiast także jeżeli chodzi o ludzi z kompetencjami do serwisowania, do obsługi takich samochodów na dużą skalę,

gdyż tu już mówimy o jednak dużo większej skali niż takim rozwoju rynku pojazdów elektrycznych, który teraz mamy – taki powolny. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję, od razu można wyłączyć mikrofon. Proszę bardzo.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Dziękuję za pytania. Zaczynając od modeli sprzedaży myślę, że tutaj nie zaskoczę, cały rynek idzie w taką stronę, żeby zaoferować klientowi nie tyle sam samochód, co w pewnym sensie usługę mobilności. My też bardzo mocno o tym myślimy, bo mamy nadzieję, że Izera dla wielu będzie pierwszym samochodem elektrycznym. Zatem będzie nową technologią, która będzie w pewnym sensie jeszcze nieoswojona i zapewnienie klientowi w ramach miesięcznej raty wszystkiego, czego on potrzebuje, żeby z samochodu korzystać to jest element komfortu, zwłaszcza jeśli zapakujemy w to wszystko energię elektryczną, dostęp do infrastruktury ładowania i powiemy nie musisz się o nic martwić, płacisz x złotych miesięcznie i jeździsz nie zastanawiając się. Gdyż klient będzie miał takie podstawowe pytania np. ile będzie zużywał tej energii, ile za tę energię zapłaci, będzie miał problem, żeby to przeliczyć, bo to będzie jego pierwszy samochód. Toteż wszystko to, co my możemy za klienta policzyć, wpakować w ratę jak najbardziej jest takim krokiem, który zwiększa dostępność i zachęca do wyboru nowej technologii, zwiększa poziom odwagi klienta w stosunku do czegoś nowego.

A jeśli chodzi o ofertę finansową, to wszystkie te modele, o których pan powiedział, czyli oczywiście wszystkie formy leasingu, również konsumenckiego, ale też rynek coraz odważniej eksperymentuje z modelami subskrypcji i to też jest taka rzecz, nad którą się zastanawiamy, czyli co zrobić, żeby ten samochód udostępnić w modelu, który dzisiaj nie jest standardowy dla automotive, ale widzimy, że coraz więcej nowych firm zaczyna ten model popularyzować. Czyli taki model, że biorę samochód i mogę ten samochód za pół roku oddać, płacę miesięczną ratę. To trochę przypomina najem długo, albo średnioterminowy, ale z taką opcją, że ja zawsze mogę wyjść, jeśli jestem niezadowolony. Oczywiście jest to trudny model dla producenta, bo on musi zarządzać wartością rezydualną, czyli samochód wraca po pół roku i trzeba uważać, żeby te samochody używane nie zepsuły rynku na samochody nowe. Z drugiej strony, jeśli ma się nową markę, to jest dla klienta taki czytelny sygnał, nie boimy się naszej jakości, jeśli Ci się nie spodoba, możesz nam go oddać za pół roku, a my go drugi raz sprzedamy, odświeżymy i sprzedamy klientowi po raz drugi, już jako samochód używany. Zatem te wszystkie modele oczywiście też car -sharing to nie jest jakiś istotny kanał sprzedaży. Natomiast w przypadku nowej marki car-sharing jest też takim miejscem, gdzie klient może bez stresu ponosząc 20 zł opłaty przejechać się tym samochodem i będzie miał pewność, że jak kupi już ten samochód, to nie będzie rozczarowany. Zatem jak najbardziej jako uzupełnienie kanału sprzedaży car-sharing jest odpowiedni.

Teraz drugie pytanie o dostęp do kadr. Rzeczywiście te kadry dla elektromobilności to jest duży temat i dotyczy też zasobów technicznych. Dzisiaj do prowadzenia tego projektu mamy dość dużą łatwość rekrutacji w obszarze produkcji i w obszarze łańcucha dostaw w tych obszarach biznesowych. Natomiast rzeczywiście jest walka o inżynierów i w tej walce po prostu trzeba wziąć udział, mając otwarte oczy i szukać perełek po całej Europie, nie zamykając się tylko na rynku polskim, bo po prostu niektórych kompetencji w Polsce nie ma, te kompetencje wyjechały kilka lat temu. Te osoby dużo się nauczyły i teraz trzeba przygotować taką ofertę, aby chciały wrócić do takiego projektu jak projekty Izery.

Jednak rzeczywiście drugi wymiar to są takie kompetencje techniczne, ale już potem np. związane z serwisem, bo takich kompetencji brakuje, czy kadry do pracy w fabryce. Gdyż Śląsk ma bardzo dużo atutów, ale jest trudny, jeśli chodzi o rynek pracy, dlatego że tam praktycznie nie ma bezrobocia, dobrze się zarabia, w związku z tym przyciągnięcie pracownika do fabryki jest dużym wyzwaniem. Jak najbardziej myślimy o tym, jak do tego tematu podejść. Tu widzimy duży potencjał, też do przekwalifikowywania ludzi, dlatego że Śląsk jest regionem, który będzie się musiał zmierzyć z transformacją. Jedyny logiczny i taki sprawiedliwy pomysł wobec regionu jest taki, żeby te branże, które odchodzą, zastępować branżami, które

przychodzą. W związku z tym przekwalifikowanie ludzi, którzy pracowali w branżach, które się kończą w związku z tym, że kończy się powoli górnictwo na Śląsku w kierunku pracy w przemyśle przyszłości, to jest taki kierunek, który raz, że jest wspierany różnymi dotacjami, dwa, jest jak najbardziej naturalny z naszego punktu widzenia, bo będąc na Śląsku, możemy część tych kadr też przygotować.

Myślimy tutaj również o współpracy ze szkołami zawodowymi po to właśnie, żeby kształcić osoby pod kątem pracy, na przykład w ramach wykonywania bardziej skomplikowanych napraw. Bo rzeczywiście dzisiaj, tak jak patrzymy na rynek, często jest tak, że można naprawić prawie cały samochód, ale na jakieś takie naprawy związane z baterią trochę się czeka, bo brakuje mechaników, którzy są w stanie takiej naprawy się podjąć. To też mamy na radarach. To nie jest dzisiaj tak pilne jak dokończenie finansowania czy zbudowanie fabryki, ale o tym też trzeba myśleć, bo w 2026 r. ten problem wystąpi.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę bardzo. Jeszcze pytania. Jeszcze mam jedno pytanie, jeżeli chodzi o samą fabrykę, bo to nam się przy okazji chyba ostatniego czy przedostatniego posiedzenia podkomisji pojawiło, kwestia tych inwestycji, odnawialnych źródeł energii i czystej produkcji. Pytanie, czy przy okazji budowy tej fabryki przewidujecie również własne zasilanie oparte o odnawialne źródła energii? Bo to jest też jeden z elementów, który jest bardzo istotny. Tym bardziej, że rozmawiamy o samochodzie elektrycznym, który raczej powinien być produkowany nie z węgla, a z czystej energii, jeżeli mamy mówić o ochronie klimatu. Czy w tym zakresie, jeżeli chodzi o projekt samej fabryki, bo czytaliśmy tutaj, że są w tej chwili uzgadniane kwestie przyłączy technicznych, energetycznych, pewnie woda, kanalizacja i tak dalej. Pytanie, jak to tutaj planujecie rozwiązać?

Dyrektor do spraw Uruchomienia Produkcji ElectroMobility Poland S.A. Cyprian Gronkiewicz:

To może w dwóch słowach odpowiem na to pytanie. Jeżeli chodzi o samą fabrykę, to przewidujemy również budowę farmy fotowoltaicznej na cele zasilania zakładu w energię elektryczną. Na dziś to jest farma o wielkości około 5 megawatopików, która mogłaby być umieszczona na terenie działki przewidzianej pod budowę zakładu w tym obszarze, gdzie są trudne warunki gruntowe dla posadowienia obiektów. Mamy taki obszar i planujemy zastosowanie tego typu odnawialnych źródeł energii oraz jeżeli chodzi o samą technologię produkcji w przypadku np. obiektu lakierni, która jest najbardziej energochłonna, jeżeli chodzi o proces produkcyjny, to około 60% energii jest zużywana w procesie lakierniczych. To tam będą zastosowane systemy związane z recyrkulacją powietrza m.in. w kabinach lakierniczych związane z oczyszczaniem tego powietrza przez dopalacze przez kapery, czyli urządzenia oparte o zeolit, które redukują emisję lotnych związków organicznych do minimum. Tak że te wszystkie nowoczesne technologie, które są na rynku, będą zastosowane u nas w zakładzie.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję bardzo.

Proszę bardzo, czy jeszcze pytania? Proszę bardzo, panie prezesie.

Dyrektor zarządzający Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych Maciej Mazur:

Dziękuję bardzo. Dwa pytania, jedno techniczne, drugie bardziej wychodzące w przyszłość. Techniczne dotyczy specyfikacji, bo posługuje się w specyfikacji dwoma bardzo konkretnymi wartościami pojemności akumulatora trakcyjnego na granicy 60/70 kilowatogodzin i mocy ładowania maksymalnie 150 kilowatów. Z drugiej strony to co mówił Piotr to, że platforma powinna być gotowa do najwyższego standardu w momencie, w którym seryjna produkcja jest uruchomiona. Czy to oznacza, że te wartości jeszcze mogą ulec zmianie? Szczególnie interesuje mnie ta druga wartość, czyli moc 150 kilowatów, którą pojazd może przyjąć, bo w tej chwili staje się to już standardem, w wielu modelach jest wyższa moc. Za 3 lata wydaje się, że będzie poniżej standardu większości gamy modelowej.

Drugie pytanie. Czy macie jakąś wizję też tego, jaki udział polskiego rynku będzie w plasowaniu produktu jakim jest Izera? Czyli biorąc nawet pod uwagę te 100 tys., to rozumiemy, że 100 tys. nie trafi na rynek polski, bo wtedy musielibyśmy zmienić nasze

prognozy, bo to już jest wolumen dosyć duży, a 1/4 rynku rejestracji nowych samochodów. Zatem to się rozleje na całą Europę. Jak na tym tle Polska będzie wyglądała? Rozumiem, że będziemy liczyć na to, żeby Polska mogła tutaj być z jakimś bonusem, czyli to będzie ten rynek wiodący, ciągnący całą sprzedaż i całą promocję. To te dwa pytania. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję. Więcej wiary. Zakładam, że Izera będzie schodziła u nas jak ciepłe bułeczki.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Też tak chciałem odpowiedzieć, że trzeba zacząć zmieniać prognozy. Nie ma co się tutaj bronić przed robotą, tylko po prostu zmieniać prognozy. Zupełnie na serio odpowiadając na to pytanie, rzeczywiście polski rynek będzie rynkiem wiodącym. Przewidujemy już w momencie, kiedy ta struktura będzie dojrzała między 30-40% produkcji na rynku polskim. Reszta to jest eksport. To tak, odpowiadając na to pytanie. A jeśli chodzi o rzeczy techniczne, Łukaszu?

Dyrektor do spraw Rozwoju Technicznego Produktu (B+R) ElectroMobility Poland S.A. Łukasz Maliczenko:

Tak, 150 kilowatów ma ładowarka prądem stałym. To jest nasz plan na SOP na pierwszą produkcję. Natomiast tak jak wspomniałem wcześniej, możliwości modernizacji tej technologii są w przyszłych generacjach. Być może zastosujemy wyższe moce, natomiast ta platforma jest w tym momencie zaprojektowana na 150 kilowatów. Jednak chciałbym zwrócić uwagę na to, że oprócz możliwości ładowania prądem stałym oferujemy też te ładowarki 22 kilowatowe, które myślę, że będą bardzo popularne i też będą spełniały swoje zadanie, jeżeli chodzi o codzienne użytkowanie dla klienta. Tak że wydaje się, że ta propozycja jest, jednak mimo to, że to nie jest najlepsza moc na rynku, to ona jest dość dobrze zrównoważona. Stosunek jakości do ceny powinien być nadal akceptowalny – nawet za kilka lat.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

To jeszcze jedno zdanie.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Proszę.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Ta platforma będzie wykorzystywana w segmentach trochę bardziej premium niż nasz, bo np. dzisiaj jest już w SMART. Istnieją także plany, żeby była wykorzystywana w innych markach, bardziej premium. W związku z tym też GEELY ma plan aktualizacji tej architektury elektrycznej i my pewnie trochę będziemy beneficjentem tego, że np. Volvo będzie oczekiwać odpowiedniego standardu i wtedy ta technologia będzie modernizowana do tego standardu.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję.

Proszę bardzo. Czy jeszcze są pytania? Nie widzę.

W takim razie chciałbym serdecznie podziękować za te informacje, bo rzeczywiście to jest druga komisja poświęcona tej sprawie. Oczywiście są też wewnątrz komisji zdania podzielone co do tego, czy ten projekt uda się rzeczywiście zrealizować. Jednak widać, że kluczową sprawą była kwestia platformy. Właściwie po tej dzisiejszej dyskusji widzę, że to otwiera drogę do realizacji tego projektu. Także będzie kwestia finansowania, więc mam nadzieję, że pewnie już w kolejnej kadencji polskiego parlamentu będzie dyskusja na ten temat, jeżeli podkomisja będzie funkcjonować, ale chciałbym, żebyśmy też w tym gronie nawet w następnej kadencji się spotkali i kontynuowali dyskusję, bo skoro ją rozpoczęliśmy, to chcemy to doprowadzić do szczęśliwego końca. To tyle.

Na tym wyczerpaliśmy porządek dzienny posiedzenia.

Zamykam posiedzenie.

Prezes Zarządu ElectroMobility Poland S.A. Piotr Zaremba:

Dziękujemy za zaproszenie.

Przewodniczący poseł Dariusz Wieczorek (Lewica):

Dziękuję bardzo.